

Marketer l'offre et communiquer

Finalité

Mettre en place toutes les actions marketing et de communication nécessaires :

- à la promotion des produits et services d'Aareon
- au développement de la notoriété et de l'image de marque d'Aareon France
- à la génération de leads

Indicateurs

- Taux de satisfaction client
- Nombre de leads générés par année et par produit

Pilote

Responsable Marketing

Données d'entrée

- Stratégie d'entreprise, politique qualité, objectifs annuels, budget (diriger et piloter l'entreprise)
- Charte graphique et branding (Groupe)
- Supports de marketing/ communication pour les produits communs au niveau du groupe (Groupe)
- Guides utilisateurs et concepteurs, coûts de développement réelle, plan de production, roadmap produit, liste des réunions de travail à organiser (réaliser des logiciels)
- Produits et services commandés par le marketing (gérer les achats)
- Informations liées à la signature d'un projet (commercialiser l'offre, traiter les besoins de prestations)
- Fin de projet, bilan, client à interviewer (traiter les besoins de prestation)
- Liste des événements à organiser (commercialiser l'offre, traiter les besoins de prestations)

Activités principales

- Plan marketing et commercial
- Marketing produit / services (plaquettes produits, fiches produits, témoignages clients, vidéos...)
- Marketing digital (web, email, réseaux sociaux)
- Communication Corporate (plaquette d'entreprise, communication presse et réseaux sociaux, charte graphique)
- Événementiel (salons, réunions de travail, Digital Academy, convention, webinars,...)
- Communication interne et organisation des séminaires internes

Données de sortie

- Plan d'actions promotion produits / Supports de vente et de communication produits (commercialiser l'offre)
- Planning éditorial (diriger et piloter l'entreprise / commercialiser l'offre)
- Enquête de satisfaction clients (diriger et piloter l'entreprise)
- Communication Web, emailings, réseaux sociaux (clients)
- Communication Yammer, Runway, intranet, emails internes (tous les processus)
- Événements client (client / commercialiser l'offre)
- Événements collaborateurs (tous les processus)
- Liste des prestataires (achats)